



Dieter Zieglmeier
Fachjournalist SFJ

Firmenstory ein UE-Fachgeschäft der besonderen Art



Darauf können Adrian Kind und sein Team stolz sein: auf den Preis «D.A.V.I.S.» (Design Audio Video Integration Solution), mit dem die Arbeit der in Liechtenstein ansässigen Firma «kind.vision» für aussergewöhnliche Installationen im September dieses Jahres gewürdigt wurde. Ein «kreativer und kompetenter Fachmann in der Consumer-Electronics-Branche» wird er genannt. Der Preis wird jährlich für aussergewöhnliche Leistungen von den Zeitschriften CE Markt/CEM der CE-Verlags AG, Zürich verliehen. Adrian Kind darf aber auch auf sein Geschäft an der Industriestrasse 2 in Bendern stolz sein. Die Atmosphäre im Laden, die einen hier als Kunden umgibt, ist von besonderer Art und Grund genug, darüber zu berichten.

Wie alles begann

Auf seinem Lebensweg von 1957 bis heute hat Adrian Kind allerhand erlebt. Das fing schon in der Familie an, denn als neuntes von insgesamt 12 Kindern ging es in der Familie Kind hoch her. An viele schöne und bewegte Zeiten kann sich Adrian erinnern, denn bei so vielen Geschwistern läuft es anders als in einer Familie mit nur einem oder zwei Kindern. Bei der Berufswahl bekam das auch Adrian zu spüren. Vater verdiente mit der Betreuung und dem Service von Spielautomaten sein Geld, und er bestimmte, dass Sohn Adrian eine Lehre als Radio- und Fernsehselektiker zu absolvieren hatte. Nach dem Ende der Schulpflicht lernte Adrian diesen Beruf in der renommierten

Firma ELROWA. Nur ungern mag sich Adrian an den Antennenbau erinnern. Die Kletterei war für Adrian ein Horror. Ausgerechnet die Antenne für das Deutsche Fernsehprogramm war jeweils am oberen Ende der Antennenmasten montiert und die Jusstagen oft mit Schwindel erregenden Klettereien verbunden, die Lehrling Adrian gar nicht liebte.

Nach der Lehrzeit folgten Wanderjahre, und Adrian Kind ging für ein Jahr nach Genf, um sich den Wind einer fremden Sprache um die Ohren wehen zu lassen. Anschliessend arbeitete er dann drei Jahre im Betrieb des Vaters und wurde mit dem Service von Spielautomaten betraut. Im Jahre 1983 gründete er mit seinem Bruder Kurt ein eigenes Ge-

schäft, und nach bescheidenen Anfängen konnten sie sich bereits zwei Jahre später vergrössern und ausserdem eine dezentral gelegene Werkstatt einrichten.

Vor zwanzig Jahren heiratete Adrian Kind, und heute darf er mit Stolz auf eine gesunde Familie blicken, aus der zwei Buben hervorgegangen sind, die inzwischen 15 und 18 Jahre alt sind.

1992 stieg sein Bruder aus dem Geschäft aus, um sich auf seine musikalischen Fähigkeiten zu konzentrieren. Von nun an führte Adrian Kind das Geschäft alleine weiter. Ein Jahr später vergrösserte er den Betrieb und integrierte die Werkstatt in das Unternehmen. Als sich 2003 die Gelegenheit bot, Eigentum in einem Neubau zu erwerben, nahm Adrian Kind die Gelegenheit wahr und kaufte im Baurecht neue Räumlichkeiten über zwei Etagen an der Industriestrasse 2 in Bendern, dem heutigen Firmensitz. Zusammen mit 5 Mitarbeitern und einer Mitarbeiterin lenkt er die Geschäfte mit grossem Erfolg. Zwei D.A.V.I.S.-Preise sind die nach aussen sichtbaren und verdienten Ehrungen für die Gradlinigkeit, die Berufsethik und die Professionalität der Leistungen von Adrian Kind und seinen Mitarbeitern.

Vorne an steht die Firmenphilosophie

Es lohnt sich, in die Home Page www.kindvision.li der Firma kind.vision hineinzuschauen. Hier ist zu lesen und anzusehen, was die Firma vermitteln möchte. Einer Wellenbewegung gleich sind die Dienstleistungen deutlich gemacht und in philosophischer Denkweise an die vier Grundelemente Wasser, Feuer, Erde, Luft angelehnt.

Element Feuer: «Audio Vision, wie man Unterhaltung in Begeisterung verwandelt»;

Element Wasser: «Alles in einem einfangen, zurücklehnen und wirken lassen»;

Element Luft: Video-TV, «Eintauchen in die Welt der unglaublich scharfen Bilder, als wäre es live»;

Element Erde: «In Schulungsräumen die Technik benutzen, nicht mit ihr kämpfen».

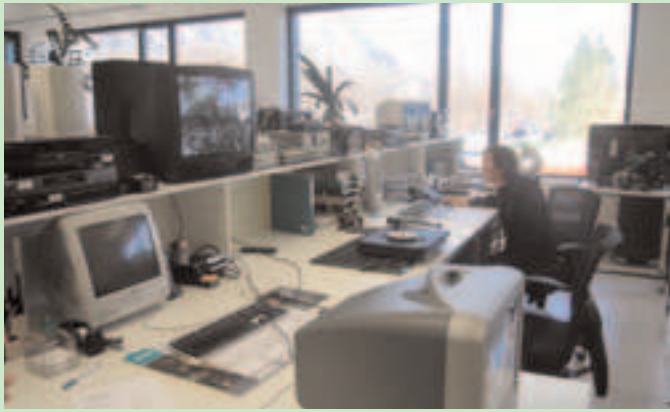
«Wir sprechen Ihre Sprache,» versichert die



◀ Adrian Kind an seinem Arbeitsplatz in der Werkstatt.

▶ Fünf PCs und drei Techniker, von links: Jürgen Grass, René Burtcher und Daniel Walser.





◀ **Blick in die Werkstatt mit Roland Ehrenzeller.**

◀ **Jürgen Grass überdenkt den Installationsplan.**

▽ **Probeaufstellung einer zentralen Steuerzentrale mit Programmquellen.**



Firmenphilosophie und trifft damit genau die Vorstellung, die ein Kunde von einer seriösen Firma erwarten darf, denn diese Versicherung bedeutet, dass sich die Mitarbeiter verständnisvoll um die Belange des Kunden bemühen. Der Kunde soll nicht übervorteilt werden, vielmehr sollen seine Wünsche und Probleme sorgfältig aufgenommen und bearbeitet werden. Hier ein Ausschnitt aus dem Firmenleitbild.

Die Firma kind.vision steht unter anderem für folgende Punkte ein:

- Zuverlässigkeit und Termintreue
- Schneller und kostengünstiger Vor-Ort-Service
- Langjährige Erfahrung
- Ästhetische Integration der Technik
- Komplizierte Abläufe logisch und einfach steuern
- Demonstration im Showroom und an Referenzobjekten

▽ **Sabine Lampert, Lehrling Detailhandels-Angestellte, programmiert ein Fernsehgerät.**



- Individuelle und aussergewöhnliche Lösungen

Apropos aussergewöhnlich: Adrian Kind hat mit seiner Ladenmöblierung eine einzigartige Idee verwirklicht. Alle Warenträger sind mit Rollen unterlegt, auf denen man die Möbel, inklusive Kassenkorpus hin und her schieben kann. Dank der in den Boden eingelassenen Installationen können überall Strom und Signale bezogen werden, wo immer ein Warenträger steht. So wird ein weiteres Prinzip verwirklicht, dass jedes Gerät betriebsbereit angeschlossen und mit einer Signalquelle versehen sein muss.

Sieht man in den firmeneigenen Seminarraum und dessen Einrichtung, dann spürt man, dass Adrian Kind grossen Wert auf die Kommunikation mit seinen Mitarbeitern legt, eine Investition, die sich gelohnt hat. Jeden Dienstag wird ab 07.30 Uhr in der Grössenordnung einer Stunde eine Gruppensitzung organisiert. Dort wird besprochen, was in der laufenden Woche zu erledigen ist. Doch neben der eigentlichen Arbeitsvorbereitung werden auch Themen allgemeiner Art besprochen, so dass möglichst keine Probleme unausgesprochen bleiben.

Eine individuelle Angebotspalette

Adrian Kind ist kein Mann einsamer Beschlüsse, sondern er legt gemeinsam mit seinem Team fest, wie der Arbeitsalltag gestaltet werden soll. In einem dynamischen Betrieb wie kind.vision sind die Dinge geregelt, und selbst banale Vorgänge wie die

Bedienung des Telefons laufen nach einem vorgängig besprochenen Muster ab:

1. klingelt es ein- bis dreimal, nimmt der Lehrling ab;
2. klingelt es mehr als dreimal, nimmt jemand aus dem Büro ab;
3. klingelt es mehr als fünfmal, gilt dies als Aufforderung an alle, das Telefon zu bedienen.

Das Warenangebot konzentriert sich im TV-Bereich auf die im Markt sehr erfolgreichen Marken Philips, Loewe und Toshiba. Die Geräte dieser Firmen zeichnen sich durch Besonderheiten aus, die im Verkaufsgespräch als Argumente auf den Kunden überzeugend wirken: Die hervorragende Bildqualität bei Toshiba, das wohltuende, kontrastverstärkende Ambilight bei Philips und die «Individual» flexible Gehäuseoptik bei Loewe, verbunden ebenfalls mit hervorragender Bild- und Tonqualität, sind plausible Argumente für diese Auswahl.

Bei Audio hat Kind vor allem auf Qualität



△ **Der Seminarraum.**
▽ **Audio/Video-Vorführraum.**



▽ **Audiokomponenten hier in greifbarer Nähe.**





△ **Adrian Kind bedient HomeCinema per Touchscreen.**

▽ **Die Zertifikate weisen besondere Verdienste für individuelle Problemlösungen aus.**



und Besonderheiten geachtet, um dem Firmenleitbild gemäss «individuelle und aussergewöhnliche Lösungen» zu realisieren. Im Vordergrund steht Denon mit seinen Audio-Qualitätsprodukten, gefolgt von Creek, Opus, Tanoy, Briston und weiteren Marken, deren Verkaufspreise nicht von den CE-Grossmärkten verrissen werden. Um den Traum vom intelligenten Haus zu verwirklichen, nimmt Adrian Kind die Hilfe von Crestron und seinen Produkten in Anspruch, denn Crestron ist seit über 30 Jahren Marktführer auf dem Gebiet individueller Steuerungen. Insbesondere die Bedienung über ein Panel mit grossem, farbigen Display kommt bei den Kunden gut an.

Ein weiteres Schwergewicht liegt im Angebot von TV-Projektoren, die mehrheitlich in Deckenmontage realisiert werden. Bei Nichtgebrauch verschwinden die Projektoren mit einem Deckenlift, sodass die Raumdecke zu einer unauffälligen Einheit verschmilzt. Die Auftragsbücher werden durch die Wünsche von Schulen, Seminaren, Hotels, Privatpersonen ect. gefüllt. kind.vision kann hier auf anspruchsvolle Projekte verweisen, die im Laufe der Zeit realisiert worden sind.

Adrian Kind ist Mitglied bei Tetora und er profitiert von den besonderen Einkaufsbedingungen, die die europaweit arbeitende Einkaufsgenossenschaft der Elektronik Partner möglich macht.

Sind Sie gerade am Bauen?

So wirbt kind.vision für Dienstleistungen im Multimedia-Bereich: «Vernetztes Wohnen war noch nie so flexibel wie heute. Die Grundinstallation ist in der Bauphase am kostengünstigsten. Schritt für Schritt können Sie dann Ihr ausbaufähiges Zuhause Ihren Bedürfnissen anpassen, preiswert und ohne grosse Installationsarbeiten.» So klärt kind.vision seine Kunden auf: «Intelligentes Wohnen ist bei uns zunehmend Realität. Heute wird rund jedes dritte grössere Einfamilienhaus, aber auch Eigentumswohnungen mit vernetzten Anlagekomponenten ausgerüstet.

Intelligentes Wohnen bringt Komfort, Sicherheit und Spass in jeden Lebensabschnitt. Die Musikanlage kann von jedem Ort des Hauses individuell für jeden Raum gesteuert werden. Über mobile Touchpanels steuern und bedienen Sie den Fernseher, DVD-Recorder bis hin zu Überwachungskameras, Leuchten und Lichtgruppen...» Mit Anwendungsbeispielen werden dem Kunden praktische

Situationen im Alltag geschildert. Wichtig ist, früh genug mit Bauherren und Architekten Verbindung aufzunehmen, damit die Auftragsvergabe früh genug erfolgt und die Installationen parallel zum Baufortschritt ausgeführt werden können. Im Bereich der In-Haus-Vernetzung ist nicht nur die Dienstleistung der Installationen lukrativ, sondern später bei der Auswahl der Geräte steht erneut ein guter Zugewinn an, wenn der Kunde zur Firma Vertrauen gewonnen hat.

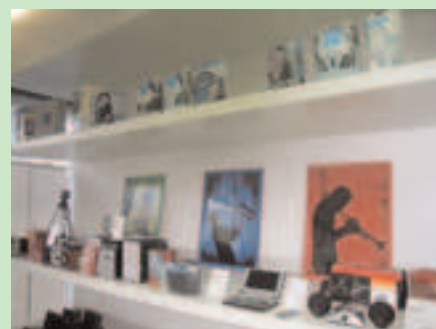
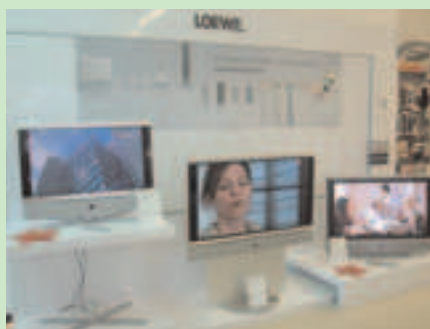
Würdigung der besonderen Leistung

Die Detailhandels-Lösung: «Gedämpfte Musik empfängt den Besucher bereits im Aussenbereich des Sportgeschäftes. Im Inneren der Wendeltreppe, die drei Etagen verbindet, steht ein kunstvoll gestalteter Turm, in den einige Displays integriert sind. Sie animieren den Kunden zur Ausübung der saisonal aktuellen Sportarten. Displays – insgesamt sind 12 Plasmas und zwei LCDs von NEC installiert – zeigen den Kunden die Vorteile der Produkte, Lautsprecher (insge-

▷ **Die Möblierung im Laden ist besonders flexibel, da die Warenträger grösstenteils auf Rollen bewegt werden können.**



▷ **Präsentation von HiFi-Kleinanlagen.**





△ Wertvolle Kleingeräte werden in Vitrinen ausgestellt.

△ Gelungene Lösung von HomeCinema.

◁ Flachdisplay als Werbeträger.

▷ Audio/Video in einem Seminarraum mit Touchscreen und ausfahrbarem Anschluss-Terminal.



samt 50) erklären die Unterschiede zu ähnlichen Angeboten. Von der Verkabelung ist nichts zu sehen. Auch die Lautsprecher muss man suchen.»

Und am Ende der Würdigung heisst es dann: «Die einfach gestaltete Bedienung erfolgt über das Crestron Touch Panel TPMC 10WLAN mit 10,4 Zoll Display. Fazit: eine Lösung, die zeigt, dass AV-Netzwerke praktisch keine Grenzen kennen.»

Die Heimkino-Lösung: «Musik geht durch das Haus – wo immer man sich gerade aufhält. In nicht weniger als acht Räumen kann Musik ab Tuner, DVD-C-Receiver oder CD-Wechsler über ein Keypad oder Display Modul in den Raum geholt werden. Kino-Feeling gibt es mit dem 55-Zoll-Plasma und

dem Surround-System – gesteuert mit internetfähigem Touchpanel. Der CE-Markt lobt: «Eine Klasse-Installation!»

Es soll einmal einer behaupten, der Fachhandel sei tot. Wer sich zu solchen Aussagen versteigt, kennt die UE-Branche nicht und vor allem kennt er nicht die grosse Anzahl seriöser und kompetenter Fachhändler, wie Adrian Kind einer ist. Ohne diese Berufsleute gäbe es solche Anlagen nicht, wie sie vorher geschildert wurden. Wer denn sonst, wenn nicht unsere Berufsklasse der AV-Elektroniker, der RF-Elektriker und Multimedia-Elektroniker setzt mit Engagement, Fachkompetenz und Phantasie die Wünsche unserer Kunden um.

Ein Wort von Adrian Kind an seine Berufskollegen und Kolleginnen

Sie sehen und konnten lesen, dass unsere Branche ein weites, hochinteressantes Betätigungsfeld für uns bereithält, in dem man erfolgreich arbeiten kann. Es sollte unser Bestreben sein, uns innerhalb dieser CE-Bandbreite mit seriösen und attraktiven Angeboten und individuellen Dienstleistungen zu bewegen. Wir haben es ganz bestimmt nicht nötig, Grossmärkten, Internet-Händlern und Discountern nachzueifern. Zeigen Sie Ihre Fachkompetenz, wählen Sie Ihr Verkaufssortiment sorgfältig aus, nehmen Sie sich Zeit für Ihre Kunden und streben Sie Lösungen an, die einzigartig sind. Auf diese Weise können Sie Ihre Kunden so zufriedenstellen, dass Sie weiter empfohlen werden. Sie wissen ja: «Empfehlung ist von unschätzbarem Wert!» Eine Empfehlung ist höher einzustufen als jede Art von Reklame. Ich wünsche Ihnen im Berufsalltag viel Erfolg.



◁ Das aufgestellte Team von kind.vision mit ihrem Chef Adrian Kind (rechts im Bild).

Informationen:
kind.vision, Adrian Kind
Industriestrasse 2
FL 9487 Bendern
Telefon 00423 265 33 33
www.kindvision.li

